

KOLPIN HOTELS

SALGS & RESERVATIONS KOORDINATOR

OM KOLPIN HOTELS

High-end, low key

Kolpin Hotels er drevet af en passion for kunst, arkitektur og design – og for mennesker. Vores filosofi er, at det er gennem nærværende og personlig service, at vi skaber den exceptionelle gæsteoplevelse, der forbinder lokale og rejsende.

Kolpin Hotels engagerer sig i destinationer med en historie samt en stærk lokal identitet og forankring.

I dag består vores portefølje af tre unikke hoteller: Hotel Sanders i København, Helenekilde Badehotel samt Roberta's Society i Aarhus.

VORES TEAM

Ambitious and hard working

Reservationsteamet består i øjeblikket af fire medarbejdere, og vi har base på vores hovedkontor i København beliggende ved Hotel Sanders i

Tordenskjoldsgade. Teamet varetager individuelle reservationer, grupper og events. Som første led på kunderejsen er teamet en ualmindelig vigtig brik for en god gæsteoplevelse.

Teamet er en del af den kommercielle afdeling med ansatte i København og Aarhus bestående af Salg, Marketing, PR, Produktudvikling og Revenue Management. Vi er dedikerede og ambitiøse men samtidig uformelle med vægt på højt humør og en stærk teamånd.

OM ROLLEN

Passionate and dedicated

Nu har vi mulighed for at byde endnu et passioneret og engageret teammedlem velkommen til en hastigt voksende hotelgruppe. Vi søger en serviceminded person med en positiv indstilling. En stor del af vores gæster, erhvervskunder og rejsebureauer foretrækker at have direkte kontakt med vores team for rådgivning om værelsesreservationer, events, grupper og konferencer på tværs af alle vores hoteller.

Vi har travlt hver eneste dag, og som Sales & Reservations Coordinator vil du spille en central rolle i at opretholde vores serviceniveau, pleje vores kunderelationer og anvende rådgivende salgsmetoder for at imødekomme kundernes behov.

SALGS & RESERVATIONS KOORDINATOR

ARBEJDSOPGAVER

- Planlægge, koordinere og afvikle events, konferencer og individuelle reservationer på en effektiv og struktureret måde.
- Leverer et højt serviceniveau gennem hele kunderejsen og sikre, at aftalte servicestandarder overholdes.
- Udarbejde og følge op på tilbud, prisoverslag, kontrakter og bookinger ved brug af rådgivende salgsteknikker.
- Identificere nye forretningsmuligheder for at udvide vores kundeportefølje.
- Opbygge og vedligeholde stærke relationer til gæster, erhvervskunder og samarbejdspartnere.
- Tæt samarbejde med salgsteamet omkring leadgenerering, fælles salgsaktiviteter og opfølgning.
- Deltage i brancheevents, site inspections, messer og lignende aktiviteter.

DIN PROFIL OG FAGLIGE KVALIFIKATIONER

- Fremragende mundtlige og skriftlige kommunikationsevner på både dansk og engelsk.
- Kundefokuseret mindset med stærke salgs- og forhandlingsevner.
- Dokumenteret erfaring inden for salg og service, gerne fra hotel- eller hospitalitybranchen.
- Rutineret bruger af CRM-salgssystemer, Microsoft Office-pakken og gerne hotelsystemer.
- Positiv indstilling, ydmyg og med stor sans for detaljer.
- Dedikeret og passioneret.
- Teamplayer med evnen til også at arbejde selvstændigt i et tempofyldt miljø.
- Ansvarsbevidst og vedholdende.

PRAKTISK

Det er en fuldtidsstilling inden for åbningstider: mandag til fredag mellem kl. 8.00 og 17.00. Dog kan der være lejlighedsvis aften eller weekend arbejde. Relevant uddannelse, pensionsordning, sundhedsforsikring og frokostordning er en del af pakken.

KOLPIN HOTELS

**SALGS & RESERVATIONS
KOORDINATOR**

FOR YDERLIGERE INFORMATION

Du er velkommen til at kontakte **Reservations & Sales Director,**
Charlotte Cederbye for yderligere information om jobbet:
cwc@kolpinhotels.com

Hvis du ønsker at søge jobbet, bedes du sende dit CV og en kort motiveret
ansøgning til: job@kolpinhotels.com.
Ansøgningsfristen er **den 20. februar**.

Interviews holdes løbende med henblik på en hurtig ansættelsesproces.
Du bedes notere **"Sales & Reservation + dit fulde navn"** i mailoverskriften.

**PLEASE
DISTURB**

KOLPIN
HOTELS

EST. 2015